

《我市毛芋亩产收购价‘双降’》后续报道之二 种芋能手为何每公斤能卖12元？

28日,石柱镇新店村村委会主任李子红家,几个村民正在热议毛芋低价难销现状。村党支部书记李哲东插了一句“我家舜芋仍旧高价销售,一箱5公斤,售价60元。”村民一盘算,每公斤12元的价格,足足高出收购价的3倍。他们不禁羡慕起李哲东:同是村里土地种出的毛芋,为啥他能卖这么贵?

□记者 田妙联

毛芋种植规范化

其实,在李子红的眼里,李哲东不仅是村干部,还是一个种芋、卖芋能手。

20多年前,李哲东在村里种了3亩毛芋,跟其他村民一样,用栏埤下料,毛芋长得好,口感与众不同。

“都是些土办法,首先芋子要选好,挑头大脚小、二三两左右,外表看着浑圆饱满的。你若贪心用芋头种,种出来的毛芋口感肯定差一截。”李哲东说,至于其他环节,还要由村里老年协会负责人72岁的李炉有来补充。

李炉有说,新店毛芋种法有讲究,毛芋种得好不好关键看三点,第一要早耕田,让其雨打日晒,杀杀菌;第二,下芋子时,每垦间距35厘米左右,尽量选用含硫肥料,才不易烂芋皮;第三,芋荷长高到四五十厘米后,就要驮田,每垦毛芋两边深、中间浅,这时要下大量肥料,一亩100公斤左右。

不过单靠手艺,没有土壤优势,也种不出好芋。李哲东说,新店毛芋出名是因为土壤、水质好,种出来的毛芋个大、皮薄、肉白,口感香糯。而且早在2000年,永康舜芋就以该村村名申请注册了“新店”品牌,当时,种植面积迅速扩大到七八千亩,占全村的60%左右,成为我市毛芋最大的生产基地。

人称“老土地”的石柱镇农办的王哲仁原是新店村的农技员,他回



石锦山庄工作人员正将已销售毛芋为食客统一装箱。

忆,当时,新店舜芋通过统一包装、统一价格后,形成品牌效益,产品远销宁波、上海、山东,甚至出口日本、新加坡。2002年,新店舜芋还被认定为浙江省绿色产品,2006年经农业部审定无公害农产品。

一些头脑精明的芋农还开拓了毛芋深加工,芋头丝、芋饺、芋糖相继出现在市面上,甚至有人专门跑到宁波学习芋罐头制作,新店毛芋成了村民的致富芋。

借助石锦山庄直销

就在村民热火朝天忙着种致富芋时,李哲东却在临近的石锦村开了一家山庄——石锦山庄。

与其他饭店不同,石锦山庄的毛芋都是舜芋。不管是将毛芋红烧、葱油、煎炸,还是熬骨头汤,每道菜都成了山庄的招牌菜。其中,葱油毛芋最出名,还曾拿到了农展会金奖、永康十佳农家菜。

石锦山庄也因此名气大增,就连上海、广东的客人都慕名寻来,并带动了毛芋的销售,5公斤一盒,售价60元。包装也很“高大上”,绿色的纸盒上注明新店牌永康舜芋。

“今年我种了23亩毛芋,年产4.5万公斤左右,仅凭山庄这一销售平台就能卖出几千公斤。”李哲东说,逢年过节,甚至还有人带着毛芋去走亲访友。

李子红评价,李哲东走的就是直销路线,以山庄为媒,打响葱油毛芋招牌,客人得到好的体验后,不用兜售,就主动上门订购,不仅不用担

心市场变化,还卖出了比普通毛芋高3倍的市场价。如果再弄些2.5、1.5公斤的小包装,肯定更受欢迎。

开垦荒山实验田

对此,李哲东坦然接受。他说,自己只是按照当时镇里出台的新店舜芋种植相关标准来种植罢了,毛芋也年年拿到杭州去检测,可惜的是,现在用新店牌永康舜芋包装的人越来越少了,全村800多亩毛芋,真正用该包装的还不到10%。

“事实上,新店毛芋品质优,而且还有舜在历山躬耕毛芋的文化背景,完全可以做成一个产业。我计划明年在村里承包200亩荒山,开垦‘实验田’,填上虎皮塘淤泥,大规模种植舜芋。”李哲东说,他还想将经济合作社联合起来,带上农户一起致富,不过,在具体操作上,还需要探索。

见状,几个村民议论纷纷,帮忙出主意。有村民提出,可借鉴东阳花园村的做法,将农户的利益与公司的利益捆绑,通过全员持股或分红模式,进行统一组织生产、采收、包装、运输和销售。

在品质上,从种到收,一系列的环节都要把关。之前村里也引进不少毛芋品种,相关参数还有据可循。考虑到传统农产品品牌正受互联网品牌冲击,有村民提议,舜芋应该深挖舜芋文化。除了跑展会外,QQ、微博、微信都可以作为宣传平台。至于运输环节,可借鉴金华等地芋农,通过拼车方式,保证新鲜速运。

正阳:三十而立 再上征程

□记者 吕高攀

本报讯 28日,欢乐的锣鼓声和呐喊声中,正阳实业投资有限公司迈入而立之年。30周年庆典开幕式上,十多个不同车间和部门组成的方队接受了1309名员工“检阅”,整齐的步伐和嘹亮的口号展示了一个充满活力和生机的团队。

新展厅孕育着新思维

走进正阳公司行政大楼,两处最引人注目的位置是上百名员工的笑脸墙和新展厅。“展厅从设计到施工用时半年,其中思维和理念的碰撞不一而足。”展厅专业设计人员徐燕介绍,400多平方米的展厅展现了公司当前布局和未来发展理念。历史和思维的碰撞不时回荡其间,令人深有感触。

“老机器摆入展厅,不仅因为它代表正阳的历史,更包含正阳的创新精神。”在正阳公司务工30年的老员工胡小波清晰记得,创业初期,购置液压铝压铸机成本高,公司董事长胡志雄就手绘图纸,造出了当时效率和质量都得到保证的自制电动卧式压铸机,助推了企业快速发展。

新展厅中,正阳公司总经理胡飞鹏做出了大胆的决定:展品抹去任何和正阳有关的徽记,统一涂刷成绿色,打造开放的空间,让所有参观者暂时忘却市场概念,剩下的只有工具的思维,也会让任何员工的创新理念,不管务实还是空想,在这里都会有一席之地。

“希望展示的是氛围,比如简单的销售布局图上,我们的鸽子飞翔在各个大洲上空,展示的就是我们对自主品牌的孜孜追求和世界市场的开拓。”胡飞鹏说。

培养新人对接痛点改造流程

1985年10月27日,胡志雄凭着2000元自有资金始创。自1994年开始,正阳公司连续21年跻身我市纳税大户前50强,取得良好的经济效益,赢得了社会各界的高度评价。

正如胡志雄所说,正阳的发展并非偶然,而是得益于改革开放,得益于良好机遇,更得益于敢为人先、开拓创新、与时俱进的正阳人。

去年年底,正阳公司召开组织机构变革大会,胡飞鹏开始担任总经理,管理模式的变革和创新为公司注入了新活力。最先着手的是365人才孵化管理制度,胡飞鹏针对新近员工专门制定了一套详细的培训和管理措施,包括工作心态、计划的养成,努力发现每位员工的闪光点。公司高层定期与之面对面交谈,开放式地听取他们的意见和建议。

同时,胡飞鹏鼓励研发人员深入一线工地,与使用人员直接交流,主动对接需求,解决用户痛点。因为胡飞鹏认为,了解客户需求比了解产品本身更重要,客户的作业方式和使用习惯直接决定你的产品是否适用,因此,正阳公司今后将在满足用户需求方面做足文章。

胡飞鹏团队还大刀阔斧地改造流程,从企业OA管理模式向物联网模式转变,加快节奏,引入大数据管理体系,通过数据研究强化企业的科学管理。

永康农商银行个人外汇业务下乡

□通讯员 陈瑛璐

“这次是我第一次出国,出国前须兑换点外币,以前因为方岩离城区远,兑换挺不方便。现在,家门口的银行就可以兑换外币了,还有优惠活动,真是既方便又实惠啊!”近日,方岩镇村民施大伯在得知家门口就可以办理外币兑换业务后,兴奋不已。

为满足城乡居民日益增长的个人外汇业务需求,永康农商银行在

原有个人外汇服务网点基础上,在经济较发达的芝英、方岩、开发区、城西等所在营业网点新设个人外汇服务窗口,正式对外受理个人外币存取、个人外币兑换、个人结售汇等业务。

据悉,为回馈客户对外汇业务的支持,进一步扩大外汇品牌认知度,永康农商银行推出“汇通全球乐享优惠”外汇优惠活动,在今年7月-12月期间,手持美元现钞兑换、购买美元现钞,以及办理美元结汇、

购汇业务的客户,均可获赠小礼品以及享受汇率点差优惠等多重优惠。截至9月末,永康农商银行累计办理个人外币现钞存取、结售汇业务61笔,金额累计约471818美元,累计优惠4718.2元人民币。

